

年内新成立指增基金数量较去年全年增长207%

■本报记者 方凌晨

9月19日,景顺长城基金发布景顺长城上证科创板综合指数增强基金合同生效公告,指数增强型基金(以下简称“指增基金”)再迎新成员。

今年以来,公募机构对指增基金的布局明显提速,年内新成立产品数量和规模均超过了2024年和2023年全年的数量和规模。Wind资讯数据显示,年内新成立指增基金已达129只,较去年全年增长207%,总规模达728.43亿元。对比来看,2024年新成立指增基金的数量和规模分别为42只、208.53亿元,2023年新成立指增基金的数量和规模分别为57只、255.46亿元。

在今年新成立的指增基金中,有19只产品规模超过10亿元。其中,广发创业板指数增强规模暂居榜首,募集规模为23.93亿元;摩根中证A500指数增强、鹏扬中证A500指数增强分别以21.33亿元、19.40亿元的募集规模紧随其后。

在年内布局指增基金的71家公募机构中,不仅包括易方达基金、华夏基金、天弘基金等大型公募机构,也有贝莱德基金、摩根资产管理等外商独资公募。

谈及年内公募机构积极布局指增基金的原因,前海开源基金首席经济学家、基金经理杨德龙在接受《证券日报》记者采访时表示:“今年以来,市场整体表现向好,投资者投资需求增加,投资指数基金的需求也相应增加,指增基金通过增强往往能够进一步提升超额收益。”

北京格上富信基金销售有限公司研究员毕梦娟对记者表示:“年内新成立指增基金数量较去年激增,离不开政策的鼓励支持。”

今年1月份,中国证监会印发《促进资本市场指数化投资高质量发展行动方案》,其中明确提出“加大普通指数基金、ETF联接基金、指数增强型基金等具有不同风险收益特征



场外指数产品供给力度”。

“今年以来,市场结构性分化特征明显,促使部分资金转向兼具Beta收益(市场收益)与Alpha收益(超额收益)潜力的指增基金。同时,指增基金的费率 and 透明度较有优势。相较于主动管理基金,指增基金的投资策略和持仓更加透明,收益来源也相对清晰。费率方面,指增基金的管理费率通常介于被动指数基金和主动管理基金之间,考虑到其提供的增强收益潜力,性价比较高。”毕梦娟同时表示。

华北地区一家头部公募机构人士也对《证券日报》记者坦言:“指增

基金费率相对较低,销售渠道的尾随佣金也低,因此公募机构加大指增基金布局力度。”

随着越来越多指增基金进入市场,公募机构应如何在竞争中突围成为重要课题。上述公募机构人士表示:“指增基金考验的主要是基金管理人持续获取超额收益的能力。”

在指增赛道上,各家公募机构也积极探索创新“打法”。由杨德龙担任基金经理的前海开源中证A500指数增强于近期成立。杨德龙介绍:“该基金目前已进入建仓期。这只基金一方面通过等权重策略,避免大市

值股票‘绑架’指数,让风险分散得更彻底;另一方面通过指数增强策略精准捕捉Alpha收益,把握中国经济转型升级的新机遇。”

据天弘基金介绍,天弘创业板指数增强以多因子量化模型进行主动管理,通过基本面分析、多因子选股和风险控制模型,在保持创业板投资风格的同时,追求更多超越指数的收益表现。而天弘基金旗下的另一只指增产品——天弘创业板指数量化增强,则运用AI(人工智能)高频增强策略,通过机器学习和大数据分析,捕捉短期市场机会,力争提高超额收益的胜率。

本周ETF总规模增长超700亿元

■本报记者 王宁

Wind资讯数据显示,截至9月19日,本周ETF(交易型开放式指数基金)总份额增加近170亿份,达到2.94万亿份;总规模增长超过700亿元,涨幅为1.34%,达到5.32万亿元。分类来看,港股资产最受青睐,其中科技和互联网主题ETF新增资金量均超过10亿元。

分析人士表示,当前市场对港股估值修复预期增强,叠加内地资产配置需求上升,推动相关ETF规模扩张;同时,科技板块景气度回升带动恒生科技指数上涨,净值贡献显著。

数据显示,本周ETF份额增加最大的行业为金融,有24只基金跟踪;

份额增加最大的主题 of 中证酒指数,有1只基金跟踪;份额增加最大的指数标的为证券公司,有13只基金跟踪;收益最高的指数标的为科创板半导体材料设备,有3只基金跟踪。不过,从单只ETF规模波动来看,多只跨境型ETF规模增长明显。

富国港股通互联网ETF在本周以近60亿元的增长规模排名居前。此外,易方达中概互联网ETF、华夏恒生科技指数ETF和华夏恒生互联网ETF等多只产品,增长规模也都在10亿元以上。分析人士表示,目前资金对港股估值修复预期增强,多元化资产配置需求提升,推动相关跨境型ETF规模扩张。同时,科技板块景气度回升,投资者风险偏好倾向于通过ETF布局高成长

性资产,基金管理人积极调整港股仓位以捕捉反弹机会,进一步吸引资金流入。

中欧数字经济混合基金经理冯丹认为,科技行业本身具有高波动性,通过在不同行业和资产类别间的分散配置,可有效平滑投资组合整体风险。“目前可考虑将AI板块作为整体资产配置的一部分,但在追求行业成长红利的时候,保持适度的风险意识,分散投资。”冯丹对《证券日报》记者表示。

业内人士认为,AI是具备巨大长期潜力的成长性行业,但也要清醒认识到,经过前期较大幅度上涨,AI板块整体估值已不再处于低位,部分热门概念股的估值甚至包含了对未来多年高速成长的乐观预期。

冯丹认为,当前投资机遇与风险并存。机遇在于AI技术正处于加速迭代和商业化落地初期,但风险在于,高估值意味着对短期业绩兑现的要求更为苛刻,也更容易受到市场情绪、流动性及宏观因素变化的冲击,板块波动性会显著加大。

除跨境ETF外,证券板块ETF也获得资金集中增持。数据显示,本周多只证券ETF规模增长均有数十亿元。分析人士表示,资本市场改革政策持续释放利好,如交易制度优化和投行业务扩容预期,增强投资者对券商板块信心;在当前A股市场情绪回暖背景下,资金偏向布局低估值、高弹性金融资产,叠加部分基金管理人主动扩容相关产品,推动中赚净流入显著增长。

上半年多位基金经理管理规模进阶百亿元级

■本报记者 彭衍松

权益市场布局深化,公募基金百亿元级主动权益基金基金经理阵营持续扩容。公募排排网数据显示,截至2025年二季度末,全市场84位管理规模超百亿元的主动权益基金基金经理中,有15位是新突破或重回百亿元级阵营(以下统称“新晋百亿元级基金经理”)。

业内人士认为,这批优秀基金经理的涌现,背后是多家公募机构在权益领域的深耕——通过扎实建设投研(投资研究)团队、优化权益产品矩阵、长期培养专业人才,推动了权益产品规模与业绩协同增长,为资本市场注入资金活力。

规模与业绩“双突破”

从新晋百亿元级基金经理的所属机构来看,多是在主动权益领域布局较深的头部机构。公募排排网数据显示,上述15位新晋百亿元级基金经理中,中欧基金有3位基金经理上榜,汇添富基金、永赢基金各有2位,鹏华基金、易方达基金等8家公募机构各有1位基金经理。

规模方面,截至二季度末,汇添富基金张辉管理规模达167.64亿元,在上述15人中居首;鹏华基金、中欧基金的2位基金经理紧随其后,管理规模分别为161.36亿元、155.58亿元;永赢基金旗下2位基金经理管理规模均超150亿元,分列第四、第五,形成“头部集中、梯队跟进”的格局。

这些基金经理管理的权益产品规模增长速度同样亮眼。15位新晋基金经理上半年管理规模增幅均超100%,其中5位超200%。以永赢基金的张璐为例,其2024年末的基金管理规模仅20.25亿元,到2025年二季度末规模增至154.13亿元,增幅达661%;同机构的高楠,其基金管理规模从45.47亿元跃升至153.26亿元,增幅达237%。此外,鹏华基金、广发基金、汇添富基金部分基金经理的产品规模增幅也超100%。

深圳市前海排排网基金销售有限公司公募产品运营曾方芳在接受《证券日报》记者采访时表示,单一基金经理管理规模突破百亿元,并非单纯依赖个人能力,更多是机构投研体系、风控机制、渠道覆盖与产品设计共同作用的结果。比如,某头部机构旗下基金经理管理

的产品,既受益于机构在TMT领域的投研积累,也依托其直销渠道对高净值客户的触达,最终实现规模与业绩的双重突破。

机构能力建设深化

从任职年限看,行业“长期主义”特征明显。上述15位基金经理中,任职最短的不到4年,有4位任职超10年——易方达基金、景顺长城基金、中欧基金各有1位任职达12年,富国基金旗下1位基金经理任职达10年。

“较长的任职年限,既体现出机构对投研人才的长期培养,也反映出管理人对机构投研体系的深度适配。”陕西巨丰投资资讯有限责任公司高级投资顾问陈宇恒对《证券日报》记者表示,权益投资需要长期积累,机构通过“研究员—基金经理助理—基金经理”的阶梯式培养,让基金经理逐步熟悉投研流程,建立投资框架。以某任职12年的基金经理为例,其从覆盖单一行业的研究员成长为全行业配置的基金经理,背后是机构提供的跨行业研究支持、宏观策略协同与风控培训,这种“机构赋能+个

人成长”的模式,是培养基金经理长期稳定运作并实现规模突破的关键。

值得注意的是,15位管理人中,多数是机构内部培养的“原生力量”,而非外部引进。这凸显头部公募机构在投研人才储备上的“内生性优势”——基金公司通过搭建完善的人才晋升通道和激励机制,留住核心投研人才,形成“投研体系—人才成长—产品业绩—规模增长”的正向循环。

从行业视角来看,15位新晋百亿元级基金经理的涌现,本质是公募机构权益投资能力深化的缩影。当前,头部公募正从“产品发行”向“能力建设”转型,推动权益业务发展。

“机构能力建设的深化,不仅推动权益产品规模增长,更为资本市场注入长期资金。”陈宇恒表示,随着更多具备专业投研能力的机构加大权益布局,优质资金将进一步向优质资产集中,助力实体经济转型升级。

曾方芳补充说,未来权益基金的竞争将更聚焦“机构综合能力”,只有具备完善投研体系、长期人才储备与精细化运营能力的机构,才能持续培育出优异的基金经理,实现规模与业绩的长期协同。

权益市场回暖提升混合类理财产品收益

目前市场上至少有20只混合类理财产品自成立以来年化收益率超10%

■本报记者 杨洁

近期,多只以权益类资产作为重要配置方向的混合类理财产品业绩表现亮眼。《证券日报》记者注意到,有多只混合类理财产品自成立以来年化收益率超过10%。

与其他理财类型相比,混合类理财产品的优势主要是可配置资产范围较广,策略灵活度较高,可以有效捕捉不同大类资产的行情。在业内人士看来,混合类理财产品表现较好,得益于抓住了股票市场回暖带来的盈利空间。后续银行理财子公司可以从产品设计、风险控制和客户定位三方面对混合类理财产品进行优化与创新。

有产品年化收益率超45%

根据投资性质的不同,理财产品分为固定收益类理财产品、权益类理财产品、商品及金融衍生品类理财产品 and 混合类理财产品。其中,混合类理财产品是指投资于债权类资产、权益类资产、商品及金融衍生品类资产且任一资产的投资比例均未达到80%的理财产品。

目前,多家银行理财子公司的混合类理财产品展现出较强的收益能力。例如,民生理财发行的“民生理财银竹混合灵动A股机遇理财产品”近3个月(6月19日至9月17日)区间涨幅达11.21%,年化收益率为45.46%。在业绩比较基准方面,封闭期内,持有期间绝对收益目标为20%;封闭期结束后为4%—8%(成立以来年化)。

此外,记者据法询金融理财网数据统计,目前市场上至少有20只混合类理财产品自成立以来年化收益率超10%。

苏商银行特约研究员薛洪言在接受《证券日报》记者采访时表示,当前混合类理财产品表现较好的原因有三点:一是权益市场回暖显著提升了产品收益弹性;二是多元资产配置策略发挥了关键作用,通过债券资产提供稳定票息收益,同时借助权益资产捕捉市场机会,有效分散了单一市场风险;三是产品设计上采用封闭期或最短持有期机制,有利于管理人在市场波动中把握中长期投资机会,避免短期频繁申赎带来的干扰。

“在当前波动性较大的市场环境下,混合类理财产品的优势凸显,凭借大类资产配置灵活性,可以有效捕捉不同大类资产的行情。”上海金融与法律研究院研究员杨海平对《证券日

报》记者表示。

满足投资者多元化投资需求

从某种程度上来说,混合类理财产品堪称“多面手”,通过不同资产之间的搭配,收益弹性较为均衡,适合风险承受能力较为适中的投资者。

“与其他理财类型相比,混合类理财产品的优势在于更好地平衡了收益与风险。”薛洪言表示,它既能够通过债券底仓提供相对稳定的基础收益,又能通过权益仓位争取更高回报,风险水平低于纯权益类产品,而收益潜力明显高于现金管理类 and 纯债类产品。同时,混合类产品通常设有较灵活的流动性安排,最短持有期多为60天,兼顾了收益性和资金使用需求。此外,这类产品在抗通胀方面也表现较强,因为权益资产在一定程度上可以对冲通胀对投资收益的侵蚀。

不过,杨海平也提到,正因为混合类理财产品可投资的资产相对宽泛,各大类资产配置比重相对灵活,因而其目标客群的定位相对模糊,把握客户的风险偏好的针对性、精准性相对存在不足,需要通过产品设计方案以及营销方案的精细化加以解决。

对于后续混合类理财产品的发行,薛洪言建议,银行理财子公司可以从产品设计、风险控制和客户定位三方面优化。产品设计上,可推出更多期限分层和策略细分的选择,如设置60天、90天等不同持有期,定期开放与封闭式产品并行,并明确区分偏债混合、平衡混合等不同权益仓位的产品系列,以匹配不同风险偏好客户的需求。风险控制方面,需强化动态资产配置能力,根据市场变化灵活调整股债比例,在股市过热时适度降仓、债市调整时缩短久期,同时通过跨市场、跨品种的分散配置控制净值波动和最大回撤。市场定位上,应聚焦“稳健增值”客群,重点面向存款利率下行背景下寻求收益提升的投资者,突出其“低波动+收益增强”特性,同时加强投资者教育。

在杨海平看来,混合类理财产品投资的底层资产比较宽泛,一定程度上可满足投资者多元化投资需求,后续创新方向应重视两个方面,一是要深入研究客户的风险偏好,更加精细化把握客户风险偏好分层;二是强化金融科技工程技术应用,打磨混合类理财产品对应的投资组合。混合类理财产品可以投固收类资产、投权益类资产、投衍生品等,在混合类理财产品的框架内,利用金融科技手段可以更好地对冲风险,追求相对理想的收益。

年内114家券商分支机构宣告离场

■本报记者 于宏

营业部、分公司等分支机构是券商服务广大投资者的一线阵地。在数字化转型持续推进的行业趋势下,券商正对分支机构加速整合,以提升经营效率、优化资源配置。据统计,截至9月19日,年内券商已合计宣布裁撤114家分支机构。值得注意的是,年内多家券商分公司陆续开业,体现出券商以分公司为抓手深耕区域市场、推进财富管理业务转型的鲜明趋势。

持续优化网点布局

近期,券商分支机构整合“提速”,仅9月份以来,就有7家券商宣布决定裁撤旗下营业部。例如,9月18日晚间,山西证券发布公告称,为进一步优化营业网点布局,决定撤销北京国贸证券营业部。9月8日,东北证券宣布撤销北京通州证券营业部、武汉百步亭花园证券营业部。9月5日,东方证券宣布撤销上海闵行区苏虹路证券营业部、大同御河西路证券营业部;同日,华宝证券宣布撤销舟山嵊泗云龙路证券营业部。

据《证券日报》记者梳理,截至9月19日,今年以来已有25家券商合计宣布撤销114家分支机构,涉及11家分公司和103家营业部。其中,国信证券撤销分支机构数量最多,为21家;其次为方正证券,撤销13家分支机构;兴业证券的撤销数量为12家;东方证券、中山证券的撤销数量分别为10家、7家;东吴证券、东北证券的撤销数量均为5家。

对此,中国(香港)金融衍生品投资研究院院长王红英对《证券日报》记者表示:“券商持续对分支机构进行整合,主要是出于运营效率与成本的考量。一方面,实体网点存在较高的运营成本,在经纪业务佣金费率降低的背景下,将为券商带来一定经营压力;另一方面,随着金融科技的发展,投资者的开户、交易、咨询等大部分服务需求均转移至线上渠道,对线下网点形成了较

好的替代;同时,多元化的互联网展业模式有助于券商更好地满足用户的个性化财富管理需求、提升用户交易体验。因此,对线下分支机构进行整合和资源的优化配置将成为券商在今后一段时间内持续推进的重要任务。”

加码布局分公司

在裁撤部分网点的同时,为更好地推进财富管理业务转型、提升服务质量,券商也积极在部分具备可观潜力或旺盛业务需求的地区新设分支机构。值得注意的是,今年以来,券商新设分公司的现象日渐增多,分公司正成为券商深耕区域市场、强化服务能力的重要抓手。

今年以来,多家券商陆续新设地区分公司,加大市场开拓力度。例如,6月份,财达证券宣布,公司新设的陕西分公司现已完成筹建并取得《营业执照》及《经营证券期货业务许可证》。此外,首创证券湖南分公司、高华证券上海分公司、国联民生青岛分公司、中邮证券安徽分公司均在今年陆续开始正式展业。

对于上述现象,深圳市前海排排网基金销售有限公司研究总监刘有华对《证券日报》记者表示:“券商加大对地区分公司的布局力度,首先有助于整合区域资源,深化与当地企业及企业的合作关系,扩大服务覆盖面和渗透率。其次,能够打破原有业务壁垒,强化各类业务之间的协同效应,促进投行业务与企业金融、私人财富管理等业务的有效衔接和增量转化。此外,券商加码布局地区分公司,还可与国家区域发展战略相结合,有助于券商及时把握地区发展机遇,提升区域综合金融服务能力和市场竞争力,进一步扩大市场份额。”

“证券行业积极推进传统经纪业务向综合财富管理业务的转型,未来,券商需通过进一步裁撤低效网点、深化数智赋能,将资源聚焦于高附加值业务,全面提升服务效率与客户体验,更精准地拓展市场,助力财富管理业务长远高质量发展。”刘有华进一步表示。